

Zeitschrift: Zeitlupe : für Menschen mit Lebenserfahrung
Herausgeber: Pro Senectute Schweiz
Band: 78 (2000)
Heft: 6

Rubrik: Versicherungen

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

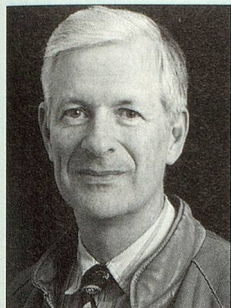
Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 29.06.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Versicherungen



Dr. Hansruedi Berger

Vorsicht vor Prämienrabatten

Ich benötige eine Privathaftpflichtversicherung. Eine Versicherungsgesellschaft offerierte mir fünf Prozent Rabatt, falls ich einen Zehnjahresvertrag eingehe. Zusätzliche Prozente gebe es, wenn ich weitere Policen abschliesse. Zum Beispiel eine Hausrat- oder eine Ferienversicherung. Das erinnert mich etwas an das verstaubte Rabattmärkliwesen. Würden Sie auf die Offerte eingehen?

Es ist schon so: Was man endgültig in der Rumpelkammer glaubte, kommt nun durch die Hintertüre wieder. Die Cumulus-Karte der Migros ist ein solches Beispiel, obwohl Duttweiler seinerzeit konsequent auf Nettopreise setzte. Und nun bedienen sich gewisse Versicherungen des Rabattes als Lockmittel. Dabei fährt die Gesellschaft quasi eine Doppelstrategie. Ab zwei Policen gibt es Kombirabatt. Einen Treuerabatt erhält, wer sich zehn Jahre vertraglich festlegen lässt.

Ihre angefragte Versicherung kommuniziert in ihrem Werbeauftritt das Bild des überzeugten Deregulierers und modernen Globalplayers. Im praktischen Alltag tut sie jedoch das pure Gegenteil und

versucht, die Kunden mit überkommenen Methoden aus dem Verkehr zu ziehen und von der Konkurrenz abzuschirmen. Das erinnert an die Steinzeit der Schweizer Versicherungsbranche, als die in Kartellen zusammengefassten Gesellschaften das Abwerben von Kunden mit Busen ahndeten.

Eine Alternative zu dieser Strategie wäre, dem Kunden freiwillig Einjahresverträge zu offerieren und ihn mit Superleistungen punkto Prämien und Schadenservice bei der Stange zu halten.

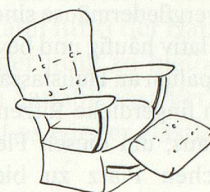
Für den Kunden kann der scheinbare Vorteil rasch ins Gegenteil umschlagen. Beim Treuerabatt verzichtet er während langer Zeit auf die Möglichkeit, bei Ärger in einem Schadenfall die Gesellschaft zu wechseln oder von günstigeren Konkurrenzofferten zu profitieren. Ebenso nachteilig kann sich der Kombirabatt auswirken. Damit lässt sich der Kunde nämlich unter Umständen auf Policen ein, die überhaupt nicht auf seine Bedürfnisse zugeschnitten sind. Das sei am Beispiel der – von Ihnen benötigten – Privathaftpflichtversicherung erläutert. Diese Police deckt auch den – häufig vorkommenden – Mieterschaden. Hier hat aber Ihre Versicherung als einziger namhafter Anbieter einen unvorteilhaften Selbstbehalt eingebaut. Bei grösseren Schadenfällen kann das den Versicherungsnehmer eine schöne Stange Geld kosten.

Am besten ist Ihnen mit klaren Nettoprämien und auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Produkten gedient.

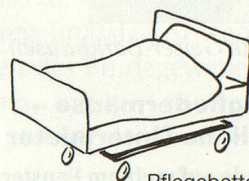
Dr. Hansruedi Berger

Besuchen Sie uns ...

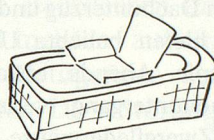
embru
VITAL
gesund sitzen und liegen
...denn hat alles
für die Pflege zu Hause.



Aufstehsessel



Pflegebetten



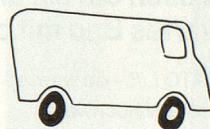
Badewannenlift



Rollatoren



Beratung und Service



Lieferung nach Hause

- Spitex-Beratung und -Produkte
- Komfort- und Pflegebetten
- Aufstehsessel
- Gesundheitsmatratzen

embru
VITAL
gesund sitzen und liegen

Ausstellung und Verkauf/Vermietung
embru-Werke • 8630 Rüti/ZH
Tel 055 251 12 55 • Fax 055 251 19 49